عشرة أيام للإسراع في القراءة

يُعد هذا الكتاب نتاجًا لعملٍ جماعي بين خبير أمريكا الأول في القراءة السريعة ومعهد برينستون للغات. خلال فترة عشرة أيام، يشجعك هذا الكتاب على إجراء تجارب متنوعة للقراءة، مما يساعدك على اكتشاف عادات القراءة السيئة التي يجب عليك التوقف عنها، والعادات الجيدة التي ستساعدك، وتقنيات القراءة التي تتقنها بالفعل.
إذا ما كنت تعتقد أنك تفتقر إلى الوقت أو التركيز أو الذاكرة اللازمة للقراءة بشكل جيد، يمنحك هذا الكتاب طوق النجاة الذي يُمكنك التمسك به للخروج من المأزق وتحسين أدائك في القراءة.
إليك ثلاثة دروس تساعدك على أن تصبح قارئًا أفضل:

1. لا تقرأ كل شيء؛ كن انتقائيًّا واطرح بعض الأسئلة أولًا.
2. استعرض أولًا كل شيء تقرؤه.
3. ركِّز على الكلمات الرئيسية المهمة لفهم الجمل دون قراءتها.

الدرس الأول: كن محددًا فيما تقرأ من خلال طرح هذين السؤالين.

لا تعني القدرة الإنتاجية الحقيقية فعل كل شيء، ولكن تعني فعل الأشياء بشكل أسرع، وقياسًا على ذلك فكونك قارئًا غزيرًا لا يعني قراءة كل شيء يقبع أمامك.
إن أفضل طريقة لتقرأ أكثر هي أن تقلل من قراءة الأشياء التي لا تحتاج إليها. فالقراءة هي طعام العقول. ومثلما تتطلب الحمية الغذائية الجيدة تَحَمُّل مسؤولية كل شيء تضعه في فمك، فعليك أيضًا الحرص لما تضعه في عقلك.
يقترح المؤلفون أن تطرح على نفسك سؤالين مهمين للغاية قبل قراءة أي شيء أطول من سطر واحد؛

لماذا أقرأ هذا؟
لماذا أحتاج إلى المعلومة الموجودة في هذا؟
السؤال الأول يساعدك على تحديد إذا ما كنت تقرأ لمجرد تلبية طلب شخص آخر، أو مجرد رغبة بداخلك، بحيث تستطيع قول "لقد قرأت هذا". على سبيل المثال، ليس من الصائب قراءة تقرير الصناعة لعام 2014 لمجرد أنك لم تستطع قراءته خلال العامين الماضيين؛ لأنك قد لا تكترث أصلًا لقراءته.
بينما يتوغل السؤال الثاني أكثر لاكتشاف إذا ما كنت ستستخدم حقًا ما تقرؤه أم لا. على سبيل المثال، قد تُعطي الأولوية لقراءة بحث علمي يساعدك على حل مشكلة مهمة لأحد عملائك على مراجعة الفروض المنزلية لطفلك، خاصة إذا كان طفلك طالبًا متفوقًا بالفعل.

الدرس الثاني: استعرض أولًا كل ما ستقرؤه، فالنظرة العامة قد تكون كافية.

لا ينطبق هذا على الكتب الأدبية، ولكن قد يساعد كثيرًا في قراءة المواد غير الأدبية. إن تحصيل فكرة عامة عن كتاب أو مقال قد يمنحك إدراكًا أفضل لموضوع الكتاب، وتحديد الأجزاء التي يُعد من المهم بالنسبة لك قراءتها أولًا.
مثلما لا ينبغي عليك قراءة كل شيء يقع في يديك، فأيضًا لا ينبغي عليك قراءة كل شيء تقرر قراءته.
وإليك الكيفية؛ اقرأ العنوان، والكلمة الافتتاحية والنص الموجود على الغلاف الخلفي، وألقِ نظرة خاطفة على الفهرست. ثم تنقل بين فصول الكتاب، وانظر إلى العناوين الرئيسية والفرعية. واقرأ الجملة الأولى في الفقرات والفصول التي تبدو مهمة.
بعد هذا ستتحصل على معرفة جيدة بما أنت على وشك قراءته، مما يقلل من احتمالية إعادة قراءتك للسطور والفقرات في أثناء تنقلك بين صفحات الكتاب.

وفقًا للمؤلفين، إن إلقاء نظرة عامة يمكن أن يمنحك حتى 40% من المعلومات – وأحيانًا يكون هذا كل ما تريد. على سبيل المثال، إن كتاب مثل "The One Thing" به رسالة واحدة سائدة وواضحة، والتي يمكنك معرفتها خلال خمس دقائق فقط. وهذا لا يجعل بقية الكتاب شيئًا سيئًا أو غير ضروري، ولكن وفقًا للمكان والزمان قد يكون هذا كل ما تحتاج إليه حاليًا، حتى تعاود قراءة الكتاب مجددًا في وقت لاحق.

الدرس الثالث: ركز على الكلمات الرئيسية المهمة لفهم الجمل دون قراءتها.

يمكنك النظر إلى الدرس الكامل بالأعلى وإخباري على الفور بفحواه الأساسية، دون قراءة جملة واحدة.
ما السبب في هذا؟
لأنني كتبت أكثر الكلمات الرئيسية أهمية بخط عريض. فمن خلال إلقاء نظرة خاطفة على الفقرة ستدرك على الفور أن النظر إلى العنوان، والكلمة الافتتاحية، والنص على الغلاف الخلفي والفهرست سيمنحك معرفة عامة عظيمة عن موضوع الكتاب.
عادةً ما تزوغ أعيننا في أثناء القراءة. لكن مع اتباع تيار متتالٍ من الكلمات الرئيسية يمكنك القراءة بطلاقة أكثر. هذه الكلمات الرئيسية غالبًا ما تكون أكثر من ثلاثة حروف، وتحمل معنى الجملة ككل.
يُعد هذا أمرًا سهلًا في النصوص ذات الأجزاء المظللة (مثل هذا الملخص)، لكن مع القليل من التدريب يمكنك استخدام هذه الطريقة حتى دون توجيه بصري معين.

تفكير الصندوق الأسود

يكشف كتاب تفكير الصندوق الأسود عن أن كل طرق النجاح تأتي من خلال الفشل، كما يوضح ما يمكنك فعله لتغيير منظورك للفشل، والاعتراف بأخطائك، وإنشاء صندوقك الأسود للتعلم والتحسن المستمر من التعقيبات، والملاحظات التي يمنحك إياها الفشل.
إذا كانت الممارسة المدروسة هي الطريق لتصبح من الطراز العالمي، فإن الفشل هو طريقك للوصول إليه. فالتعلم من أخطائك هو الفكرة الأساسية للوصول إلى الممارسة المدروسة، لكن من الصعب القيام بذلك.
لماذا؟
لأن معظم الناس لا يحبون الأخطاء؛ فهم يتجنبونها ويكرهون اقترافها. وإذا اقترفوها، فهم يكرهون الاعتراف بها. يهدف هذا الكتاب إلى تغيير ذلك، حتى يمكنك القيام بما هو ضروري للوصول للوجهة التي تريدها.

إليك ثلاثة دروس عن الفشل:

1. نكره الاعتراف بالخطأ أكثر من اقترافه.
2. ابحث عن أدلة معارضة عن طريق معاملة أفكارك كفرضيات.
3. طَوِّر العلاقة الإيجابية مع الفشل حتى تتوقف عن تجنبه.

الدرس الأول: ليس هناك ما نكرهه أكثر من اقتراف الأخطاء سوى الاعتراف بها.

ما الأمر الأكثر سوءًا من نسيان إرسال تقرير الحالة الشهرية الخاص بك إلى أكبر عملائك؟ أن تضطر إلى الذهاب للعمل في اليوم التالي وإخبار مديرك بذلك.

لا يُعد الفشل أمرًا جيدًا أبدًا عند حدوثه، رغم أن ثقافة ريادة الأعمال تحاول بشكل حثيث إخبارك بعكس ذلك. فأن تحظى ببداية فاشلة غالبًا ما يصبح وسامًا للشرف، ولكن الأمر السيئ بالفعل هو أن تسمح بتراكم الكثير من الإخفاقات الصغيرة التي تتحول في النهاية إلى إخفاق ضخم: ألا وهو توقف شركتك عن العمل.

تَخيَّل أن تضطر لإخبار المستثمرين أنك قد كبدتهم خسائر بقيمة ثلاثة ملايين دولار. من المؤكد أن هذا لن يجعل يومهم سعيدًا.

بينما يظل تجنب الفشل هو الهدف المنشود دائمًا، فإن هذا لن يحدث إلا من خلال الاعتراف بالإخفاقات الصغيرة بقدر المستطاع.

مثال على ذلك، حُكم على "خوان ريفيرا" بشكل خاطئ بتهمة الاغتصاب والقتل عام 1992 وقضى الثلاثة عشر عامًا التالية في السجن. ورغم أن اختبار الحمض النووي (DNA) قد تم استخدامه في وقت مبكر من عام 1984 استغرق الأمر حتى عام 2004 عندما وافقت الشرطة أخيرًا على اختبار الأدلة من القضية – واكتشفت أنه كان بريئًا. ولعدم قدرتها على الاعتراف بخطئها (لأنه كان خطأ عظيمًا) استغرق الأمر سبعة أعوام أخرى حتى تم أخيرًا إطلاق سراحه (وحصل على 20 مليون دولار كتسوية).

بالنسبة لوكلاء النائب العام، فإن اعترافهم بخطئهم الخطير ربما يعني فقدانهم وظائفهم، ناهيك عن تدمير مصداقيتهم – لذا لم يقوموا بذلك.

إن الاعتراف بالأخطاء أمر صعب، ولكنه يُعد الطريقة الوحيدة لمنع اقتراف أخطاء أكثر سوءًا. فإذا استطعت الاعتراف لنفسك بأنك اقترفت خطأ ما فإنك بهذا تتقدم خطوة للأمام.

الدرس الثاني: عامل كل أفكارك على أنها فرضيات حتى يمكنك رؤية العكس.

إذن، كيف يمكنك جعل الاعتراف بأخطائك أكثر سهولة؟

إحدى الطرق التي يمكن اتباعها أن تتعامل مع جميع أفكارك واستنتاجاتك كفرضيات. إن العالم مكان مخيف ومعقد، لذا نميل غريزيًّا للمغالاة في تبسيط الأشياء. إذا ركزنا في كل مشكلة في حياتنا طوال الوقت فربما نصاب بالشلل، ونعجز عن القيام بأي شيء. والتبسيط هو طريقنا لتحمل أحداث الحياة اليومية والاستمرار في هذا العالم. لكن أحيانًا لا ينجح هذا.

على سبيل المثال، إراقة الدماء كانت إحدى الممارسات الطبية الشائعة لعدة قرون، لكنها في النهاية أدت إلى قتل الكثير بدلًا من علاجهم. لم يختبر الأطباء أبدًا صحة هذه الممارسة اعتقادًا منهم أن "عملية التطهير" هذه لا بد أن تكون صحيحة. لم يخطر ببالهم أبدًا أن الأشخاص قد يكونون بحاجة أكثر لدمائهم في حال المرض. لقد كانت وجهة نظرهم جنونية للغاية؛ إذا لم نتمكن من إنقاذ شخص من خلال إراقة الدماء فمن المرجح أنه كان محكومًا عليه بالهلاك من البداية.

لا تكن طبيبًا يُريق الدماء. وإذا كنت تفكر في وسيلة جديدة تعتقد أنها الأفضل في العالم، فاختبرها أولًا. أنشئ نموذجًا تجريبيًّا، واستطلع آراء الناس حول ما إذا كنت محقًا أم لا. قد لا يكون الأمر حدسيًّا كما تعتقد أو قد تكون مخطئًا في استدلالك عند تصميم تلك الوسيلة.

اسعَ للحصول على أدلة معارضة بدلًا من الحصول على تأكيد، حتى يمكنك تحسين فرضيتك على مدار الوقت بدلًا من الاعتقاد أن ما تعرفه هو حقيقة مسلم بها.

الدرس الثالث: غَيِّر علاقتك بالفشل إلى علاقة إيجابية، حتى تتوقف عن تجنبه.

إذا كان النجاح يعني العيش والتعامل بشكل جيد مع الفشل، بالتالي فإن تطوير علاقة إيجابية مع الأخطاء يُعد شرطًا مسبقًا للنجاح.

هذا هو الفرق بين العقلية الجامدة والعقلية النامية، تلك العقلية التي تسمح لك بتقبل الأخطاء، والاعتراف بها ثم تحمل المسؤولية تجاهها حتى يمكنك تغييرها.

على سبيل المثال، من المؤكد أنك قابلت خلال الدراسة مجموعة من الأطفال الذين لا يدرسون أبدًا قبل الاختبار، حتى إنهم قد يحضرون الحفلات الساهرة في ليلة الاختبار. مثل هؤلاء الأشخاص عادةً ما يخافون من الفشل في تحقيق الآمال المتوقعة حتى إنهم يُعيقون أنفسهم عن عمد مقدمًا. فإذا أدوا بشكل جيد في الاختبار، فلا بأس. وإذا لم يؤدوا بشكل جيد، فيمكنهم على الأقل إلقاء اللوم على الاحتفال.

هذا هو توجه الفاشل وأنت تعرفه. لذا حاول أن ترى الفشل بطريقة أكثر إيجابية، وتحمل المسؤولية تجاهه حينما يمكنك ذلك.

بُنِيَ ليبقى

يفحص هذا الكتاب الأسباب الكامنة وراء النجاح الاستثنائي لثماني عشرة شركة ذات رؤى مستقبلية ابتكارية، والمبادئ والأفكار التي استخدمتها تلك الشركات للازدهار بقوة لمدة قرن كامل. أجرى "كولينز" و"بوراس" استبيانًا بين المئات من الرؤساء التنفيذيين لكبرى المؤسسات في العالم في ذلك الوقت، ثم حددا قائمة من ثماني عشرة شركة ذات رؤى مستقبلية ابتكارية، وقاما بعد ذلك بتحليلها وفحصها بدقة، ومقارنتها بأقرانها من الشركات التي لا تمتلك تلك الرؤى المستقبلية.

لقد أرادا معرفة ما ساعد تلك الشركات للحفاظ على نجاحها على مدار عقود، وفي بعض الحالات على مدار قرن كامل. وهذه هي الثلاثة أفكار التي ساعدتها:

1. لست بحاجة لفكرة عظيمة لبدء شركة عظيمة.
2. من دون أيديولوجية أساسية، لن تصبح الشركة ذات رؤى مستقبلية أبدًا.
3. الشركات ذات الرؤى المستقبلية مثل الطوائف الدينية.

الدرس الأول: لست بحاجة لفكرة عظيمة لبدء شركة عظيمة.
بل لن تحتاج إلى أي فكرة على الإطلاق لهذا الأمر.
قد يحب "جايمس ألتوشر" هذا النظرية؛ حيث تتماشى مع فكرته بأن يتحول المرء إلى ماكينة أفكار.
لست بحاجة لفكرة عظيمة لبدء شركة عظيمة. بل في حقيقة الأمر، لست بحاجة إلى أي فكرة على الإطلاق.
لماذا؟
لأن الشركات ذات الرؤى المستقبلية العظيمة دائمًا ما تُغير أفكارها العظيمة؛ حيث إنها تبتكر الكثير منها في المقام الأول.
على سبيل المثال، خَمِّن ما فعله "أكيو موريتا" و"ماسارو إيبوكا"؛ بعد تأسيسهما شركة سوني مباشرة؛ عقدا اجتماعًا

للعصف الذهني للوصول إلى أفكار تجارية. وقد ناقشا العمل في معجون الفول المحلى ومعدات الجولف الصغيرة من بين أمور أخرى.
وقد بدأت شركة أمريكان إكسبريس كمشروع تجاري للبريد، وبدأت شركة موتورلا بشيء مثير جدًا (سرعان ما عَفَّى عليه الزمن) يُدعى مزيلات البطارية. ورغم أن أبل كانت شركة كمبيوتر ناجحة للغاية فإنها نجحت في النهاية في إنتاج أكثر منتج ربحية في التاريخ – هاتف أيفون.
يكمن السبب وراء نجاح هذه الشركات تركيزها على ابتكار الكثير من الأفكار، وإعداد المزيد من القادة؛ سواء جيدة أو سيئة، بدلًا من التركيز على فكرة واحدة أو قائد عظيم.
إن المثابرة والسعي الدائم للتوصل لأفكار جديدة أفضل بكثير من امتلاك فكرة وحيدة فريدة.

الدرس الثاني: من دون أيديولوجية أساسية، لن تصبح الشركة ذات رؤى مستقبلية أبدًا.
تتكون الأيديولوجية الأساسية من شيئين؛ هدف أسمى، ومجموعة من القيم الأساسية.
على سبيل المثال، إن الأيديولوجية الأساسية لشركة وال مارت هي جلب منتجات تجزئة للناس مقابل أقل الأسعار، مع تقديم أعظم خدمة عملاء.
هدف شركة أبل هو؛ فكر بشكل مختلف. إنهم موجودون للتطوير والتغيير والتحسين، بغض النظر عن نوع الصناعة. فقد فعلوا الأمر نفسه عند العمل في الكمبيوتر، ثم الموسيقى، ثم الهواتف. وأهم قيمها هو صنع منتج يتسم بسهولة الاستخدام وجمال التصميم. لاحظ كيف أن هذه القيمة لا تقف كعقبة في طريق التقدم؛ فشركة أبل لم تتوقف أبدًا عن إجراء التجارب. وإلا فإنها لم تكن لتنتقل أبدًا من العمل في مجال الكمبيوتر إلى العمل في مجال مشغلات الموسيقى.

على الرغم من ذلك، هناك بعض المبادئ العالمية التي يمكن تطبيقها دائمًا، والتي تتمثل في فعل الشيء بطريقة مختلفة، وجعل المنتجات تبدو جميلة.
يجب أن تكون أيديولوجيتك الخاصة والقابلة للتطبيق على كل منتجاتك وموظفيك في كل الأوقات. لا يهم ما تنطوي عليه هذه الأيديولوجية، ولكن الأهم أن تكون موجودة في الأساس.
إذا لم يكن لديك هدف محدد، ومبادئ معينة تدافع عنها، فلن تستطيع أبدًا خلق رؤية عظيمة بما فيه للكفاية لجذب أقرانك من ذوي العقول العظيمة لمساعدتك في تحقيقها.
أنت بحاجة لهدف ومجموعة من القيم أكثر من احتياجك لفكرة.

الدرس الثالث: الشركات ذات الرؤى المستقبلية مثل الطائفة الدينية، إما أن تنتمي لها، وإما لا تنتمي لها.

كان هذا مثيرًا للاهتمام بالنسبة لي، لم أفكر في هذا الأمر من قبل.
بما أن أيديولوجياتها الأساسية لا تسمح بمساحة للحلول التوافقية، فإن الشركات ذات الرؤى المستقبلية ستوظف فقط أفضل الموظفين الذين لهم العقلية نفسها.
فالأيديولوجية الأساسية هي شيء إما أنك تشاركه الآخرين أو لا تشاركه الآخرين، لا يوجد حل وسط. وهذا هو السبب الذي يجعل الموظفين الجدد إما يتأقلمون سريعًا وإما يغادرون سريعًا.
على سبيل المثال، لا يمكنك التلفظ بألفاظ بذيئة في ظل وجود "والت ديزني" جوارك. فإذا سمعك تقول أي كلمة بذيئة سيتم فصلك على الفور. لا استثناءات.
الأمر نفسه بالنسبة لشركة أبل؛ فإما أنك تُدرك أهمية الخطوط الرفيعة والتفاصيل البسيطة وإما لا تدركها. والسبب الذي يجعل هذا الأمر مهمًّا هو أن الشركة تبدو مثل العائلة الكبيرة، غالبًا مثل الطائفة الدينية.

حينما تتأكد أن الموظفين لديك يتبعون أيديولوجيتك الأساسية الخاصة، يمكنك حينها فقط أن تثق بهم، وتفسح لهم المجال للتجربة وإنتاج تلك الأفكار التي تعتمد عليها شركتك.

ثلاثة عشر شيئًا لا يفعلها الأشخاص الأقوياء عقليًّا

بـدأ هـذا الكتـاب كمفكـرة تذكيريـة شخصـية لعـدم الاستسـلام للعادات السيئة في مواجهة الشدائد، ولكنه تحـول لـدليل نفسـي لمساعدتك على تحسين قوتك العقليـة ومرونتـك العاطفيـة. يُعـد هذا الكتاب شـرحًا وعرضًـا تفصـيليًّا لمقـال "إيمي" الشـهير على موقـع Lifehack، وقـد أصـبح ضـمن الكتب الأكـثر مبيعًـا، وتمت ترجمته إلى أكثر من 20 لغة.
يقدم هذا الكتاب العديد من الـدروس، والـتي يمكن تلخيصـها في الدروس الثلاثة الموضحة أدناه:

الـدرس الأول: الشـكوى لعـدم حصـولك على شـيء تعتقـد أنـك تستحقه يُعد إهدارًا للطاقة.

إن العنصر 4 على القائمة الأصـلية لــ"إيمي" يتعلـق بعـدم إهـدار الطاقة على الأشياء الخارجة عن إرادتك. وهذا لا يعني فقط عدم محاولة تغيير الطقس، أو سلوك الآخرين، أو حقيقة أنه تم فصلك من العمل، ولكن يعني أيضًا عدم إهدار الطاقة في الشكوى على تلك الأشياء.
تُعد كل شكوى إهدارًا خطيرًا لمجهودك، وقد طرأ هـذا الموضـوع في الكتب مرارًا وتكرارًا لسبب وجيه. فحتى إذا كنت تعتقـد أنـك بحق تستحق شيئًا ما (وربما هذا صحيح)، فالعالم لا يدين لك بـأي شيء. وفي اللحظة التي تعتقد أنه يدين لـك بشـيء فإنـك تجعـل نفسك عرضة للغضب والإحباط والمرارة.
على سـبيل المثـال، إذا انفصـلت عن زوجتـك، وحصـلت زوجتـك على حق حضانة ابنتك، فربما تقوم زوجتك بإمطار ابنتـك بالهـدايا غالية الثمن التي لا يمكنك تحمل نفقاتها. يمكنـك الشـكوى حيـال الأمـر، ولكن هـذا سـيجعلك تركـز فقـط على الأجـزاء السـيئة، وتحاول السيطرة على سلوك زوجتك السابقة. إذا قمت بـدلًا من ذلك باستغلال ذلك الوقت مع ابنتك، وإظهار حبك لها، فلن تتحول

ابنتك ضدك أبدًا. لكن إذا انشغلت بالقتال ضد زوجتك السابقة وأهملت ابنتك، فعلى الأرجح أنك ستدمر بالفعل علاقتك معها.

الدرس الثاني: ابتعد عن الأخبار التي تظهر على صفحتك بفيسبوك، وتوقف عن مقارنة نفسك لفترة من الوقت.

لنواجه الأمر؛ إن تصفح أخبار فيسبوك يجعلك تشعر بالموت داخليًّا. لقد أصبحت مدمنًا على جرعات الدوبامين الصغيرة التي تحصل عليها جراء العثور على شيء جديد بين لحظة وأخرى، وهذا ما يجعلك تستمر في التصفح. فضلًا عن ذلك، فإنك تُسمم ما بداخلك من خلال الانغماس في كل أنواع المقارنات.

أتعلم؟ لقد حان الوقت؛ وقت إيقاف جنون المقارنات. إن رؤية سيل من إشعارات العروض الترويجية، والصور على شاطئ هاواي، والسيارات الجديدة، والمناسبات التي يحضرها صفوة المجتمع يمكنه فقط أن يجعلك تشعر بالبؤس حيال حياتك الحالية. لكن فيسبوك يُعد بكرة مضيئة ولامعة فقط؛ فهو لا يُظهر الجوانب السيئة من الحياة، ويُظهر فقط الجوانب الجيدة.

يُعد فيسبوك مقياسًا سيئًا لقياس قيمتك الحقيقية من خلاله، وسيجعلك فقط تقارن نفسك بالآخرين وفقًا لمقاييس الخيلاء والغرور. كيف يمكنك أن تصبح صديقًا حقيقيًّا إذا كنت مشغولًا دائمًا بحسد أصدقائك على ما يملكونه وما يفعلونه؟

توقف عن ذلك. تخلص من إشعارات فيسبوك ببعض النقرات القليلة. ابتعد عنه لمدة أسبوع، وانظر كيف سيصبح شعورك. لن يفوتك أي شيء، ولكنك ستشعر بالرضا تجاه حياتك.

الدرس الثالث: أخيرًا تعلَّم أنه لا بأس أن تكون وحيدًا.

بالتحدث عن الرضا، هناك شيء آخر لا يمكن أن يعلمه لك فيسبوك؛ لا بأس أن تكون وحيدًا. متى كانت آخر مرة جلست فيها بمفردك على كرسيك داخل غرفتك لا تفعل أي شيء؟ لا

هـاتف، لا قـراءة، لا تلفـاز، لا موسـيقى. لأن هـذه هي الماهيـة الحقيقية للإنسان.

أن تظل ساكنًا. لقد نسينا كليًّا كيف نفعل ذلك، لأن مجتمعنا يُدين هـذا السـلوك. إذا لم تكن نشـيطًا، فلا بـد أنـك كسـول. وهـذا مـا يجعلنا نشعر بالرعب من فكرة البقـاء بمفردنـا، ونلجـأ لمشـاهدة فيديوهات اليوتيوب في أثناء تناول الطعام، أو نستمع للموسـيقى بشكل دائم، أو نبدأ على الفور بالتواصل نصيًّا مع 50 شخصًـا في اللحظة التي ندرك فيها أننا على وشك البعد عن "الغمغمة".

أنا أيضًا مذنب في هذا الأمر. لقد بدأت فقـط في الآونـة الأخـيرة التوقـف عن مشـاهدة الـبرامج في أثنـاء تنـاول الطعـام، وبـدأت ممارسـة رياضـة المشـي لمسـافات طويلـة دون اللجـوء لوضـع سـماعات الأذن، والاسـتماع للموسـيقى. عنـدما تكـون بمفـردك ستتعلم أن العالم لن ينهار لحدوث ذلك، وأنك بالفعل لا تحتاج أي شيء آخر.

لا بأس أبدًا في أن تكون بمفردك. إنه لمن الرائـع أن تُـدرك هـذا الأمر؛ والأكثر أهمية، أنه يُعد أمـرًا مبشـرًا بقـدرتك على تأسـيس علاقات صحية مع الآخرين.

كن ذكيًّا

يكشف هذا الكتاب كيفية الوصول إلى المزيد من القـوة العقليـة، من خلال تقنيـات بسـيطة وقابلـة للتنفيـذ لتـدريب العقـل، والـتي ستشعل قدراتك الإبداعيـة، وتجعلـك تبحث عن الأمـور الإيجابيـة، وتساعدك على تحقيق أهدافك بشكل أسرع. يناقش هـذا الكتـاب القدرات التفكيريـة لأفضـل الأشـخاص في مجموعـة متنوعـة من المجالات المهنية. يُقدم لك هـذا الكتـاب طرقًـا متنوعـة للتفكـير، والـتي يـدعمها بعـد ذلـك بتكتيكـات قابلـة للتنفيـذ تسـاعدك على التحلي بها.

إليك ثلاثة دروس عظيمة من الكتاب:

1. انظـر دائمًـا إلى الصـورة الكبـيرة، حـتى إذا كنت لا تراهـا بوضوح.
2. فكر ببطء، واستغرق بعض الوقت لفهم أهدافك.
3. تجنب التفكير الآلي مهما كانت التكلفة.

الدرس الأول: حـاول رؤيـة الأشـياء في مجملهـا، حـتى وإن كـان هناك احتمالية للفشل في ذلك.

من المحتمل أنك سمعت أننا نسـتخدم فقـط 10 أو 2 بالمائـة أو قدرًا أقل من عقلنا. وهذه خرافـة؛ فنحن لا نسـتخدم كـل خلايانـا العقلية في وقت واحد، ولكننـا نسـتخدم 100% من عقولنـا على مـدار الأربعـة والعشـرين سـاعة يوميًّا. لكن مـا نسـتخدم عقولنـا لأجله فهو قصة مختلفة.

حتى إذا أخفقت في رؤية الصورة الكاملة فإنك سـترى أكـثر ممـا يراه معظم الناس. ومن المؤكد أنك لن تصبح أعمى.

الدرس الثاني: اكتشف معلومات غير متحيزة من خلال استغلال بعض الوقت للتفكير ببطء والتفكير مليًّا في طريقك تجاه أهدافك.

وضع "بريان" صورة تشبيهية عظيمة للأفكار البشرية؛ إنها مثل الفقاعات الموجودة في زجاجة مشروب غازي. كل شيء يفور، ولكن الفقاعات تنفجر أيضًا بسرعة كبيرة. غالبًا يبهت اللمعان سريعًا، وتكون الفقاعات فقط مملوءة بالهواء.

تندفع 1500 كلمة بسرعة داخل عقلك كل دقيقة، وفي الوقت نفسه تعمل العشرات من التحيزات المعرفية ضد سعيك لمعرفة ما هو حقيقي ومهم. في كتابه "Thinking Fast and Slow"؛ الصادر عام 2001، ميَّز الكاتب الحائز على جائزة نوبل "دانيال كانيمان" بين نظامين داخل عقولنا؛ أحدهما سريع وحدسي، والآخر بطيء ومدروس. في عالمنا الحديث، تتطلب مواقف قليلة جدًّا التفكير السريع، ولكن هذا هو النظام الذي يلتقط المعلومات أولًا!

يتطلب الأمر جهدًا واعيًا لنقل مدخلات جديدة من النظام السريع إلى النظام البطيء، وهذا تحديدًا ما يقترحه "بريان"؛ تمهل، واستغرق بعض الوقت في التفكير، خاصة عندما يتعلق الأمر بأهدافك طويلة المدى.

إن قضاء عشر دقائق يوميًّا لتفكر في كيفية الوصول لما تريد تحقيقه خلال الأعوام الخمسة التالية سيحافظ على فقاعات مشروبك الغازي لفترة أطول.

الدرس الثالث: اتخذ ثلاثة احتياطات لتجنب التفكير الآلي.

يُعد التفكير الإبداعي أحد أساليب التفكير التي قمنا بالتدريب عليها بانتظام خلال الـ110 أعوام السابقة – ولكنه أصبح أكثر أهمية في الوقت الحالي. منذ بزوغ فجر نظام خطوط التجميع، تم تدريب العمال على التفكير بطريقة آلية، مثل الماكينات التي يتعاملون معها. وحاليًا، هذا الأمر يكلفنا الكثير.

إن التفكير الآلي يؤدي إلى أحد النقيضين؛ إما إلى نجاح عظيم، أو إخفاق تام. فهو يُعد عقبة في طريقنا للتحسين. فكر في مطعم تعرفه يقدم قائمة الطعام نفسها لمدة 15 عامًا. كم تعتقد سيظل هذا المطعم في العمل؟ وإذا ظل يعمل، أليس هذا بفضل قدرته الإبداعية في مناطق أخرى؟

في عالمنا اليوم لا شيء يدوم للأبد؛ فسبل التعلم المستمر متاحة ومتوافرة، وكل شيء يمكن تحسينه دائمًا. لمنع التفكير الآلي، يقترح "بريان تراسي" ثلاثة إجراءات احترازية:

1. كن واضحًا؛ حدد أهدافًا جريئة لكن واضحة، وكن مرنًا في كيفية تحقيقها.
2. حافظ على تركيزك، واستخدم وقتك بفاعلية؛ ولا تهدر وقتك على الكثير من الأشياء، وافعل أشياء أقل بشكل أفضل.

ركز. استغل وقتك بكفاءة؛ أغلق هاتفك، وتجنب الرسائل الإلكترونية، وصمم بيئتك المحيطة بالشكل الصحيح.

كيف تصبح قائدًا إيجابيًّا؟

يستخدم هذا الكتاب خبرات سبعة عشر من خبراء القيادة، ليوضح لك كيف يمكن أن تصبح قائدًا إيجابيًّا، ذلك القائد الذي يمنح كل شخص حوله -سواء في العمل أو المنزل- السلطة لإجراء تغييرات صغيرة، والتي تتحد معًا وتُحدث تأثيرًا كبيرًا. تُعد هذه الأفكار قوية ومفيدة لقادة فرق العمل بصفة خاصة، لكنها ستغير أيضًا طريقة تعاملك مع الأسرة والأصدقاء!

إليك ثلاثة دروس عظيمة من هذا الكتاب:

1. احـظَ بمزيـدٍ من العلاقـات الجيـدة من خلال الاهتمـام التـام بالناس من حولك.
2. تواصــل مــع أولئــك الــذين يســتفيدون من عملــك لمعرفــة المعنى الحقيقي لعملك.
3. التزم بمبادئك الأخلاقية مع طرح سؤال بسيط.

الدرس الأول: احظَ بمزيد من العلاقات الجيدة من خلال الاهتمام التام بالناس من حولك.

كلما كان عقلك أكـبر، كنت أكـثر اجتماعيـة. هـل علمت ذلـك من قبــل؟ لا عجب إذن أن البشــر تطــوروا ليصــبحوا أكــثر الكائنــات اجتماعيـــة على ظهـــر الكـــوكب. فنحن نزدهـــر جـــراء التفـــاعلات الاجتماعية. وكلما حظينا بعلاقات اجتماعية جيدة، أصبحنا أكثر ثقة بالنفس، وأكثر حيوية، وبالتالي أكثر إبداعًا.

إذا كان مكـان العمـل الخـاص بـك مليئًا بالعلاقـات الجيـدة –حيث التعامل بين شخصين يضيف المزيـد من الحيويـة لكلا الطـرفين– فمن المــرجح أكــثر أن يزدهــر العمــل؛ لأن الأشــخاص ســيعملون بأقصى طاقاتهم. على سبيل المثال، إذا كنت تشـعر بـالتعب بعـد تناول وجبة الغداء، ولكنك تتكلم عن مباراة كرة القدم التي لُعبت أمس مع أحد زملائك، والذي كان متحمسًا للغايـة تجـاه المبـاراة، فإن هـذا التواصـل عـالي الجـودة سـيمنحك المزيـد من الطاقـة، ويجعلك تشعر بتحسن.

تسعى الشركات الكبيرة إلى زيادة عـدد هـذه اللقـاءات الإيجابيـة إلى أقصى حد، ومن ثم زيادة قـدرات موظفيهـا على الإبـداع إلى الحـد الأقصـى. على سـبيل المثـال، تطبـق شـركة جوجـل هـذه الفكـرة من خلال توفـير كافيتريـا مجانيـة كبـيرة؛ حيث يسـتطيع الموظفون الجلوس وتناول الطعام والدردشة.

لكي تصـبح قائـدًا جيـدًا، ينبغي عليـك مسـاعدة الآخـرين لتكـوين علاقات جيدة مع الناس، بدءًا بك.

كيف؟

أمر بسيط. في المرة المقبلة التي تتكلم فيها مع شريكك في العمل، أو فرد من أفراد الأسرة، امنحهم اهتمامك التام. ضع هاتفك الجوال على وضع الصامت، واتركه بعيدًا عنك، واستمع لهم فقط. لا تنظر إلى جهاز الكمبيوتر الخاص بك، أو توجه نظرك تجاه النافذة. تواجد بكل حواسك، وحاول التفهم وتقديم المساعدة بحق.

ستلاحظ الفرق بنفسك.

الدرس الثاني: أظهر لنفسك أن عملك ذو معنى؛ من خلال التواصل مع أولئك الذين يستفيدون منه.

ليس هناك حافز أكبر من رؤية تأثير عملنا. عندما تعلم أن عملك له معنى وفائدة، لدرجة أنه يُغير الناس ويساعدهم على الحياة بشكل أفضل، تشعر بمزيد من الحماسة للاستيقاظ والنهوض من فراشك في الصباح.

على سبيل المثال، عندما تحدث الطلاب -الذين عملوا بمركز الاتصالات بجامعة ميتشيجان، وكانوا يضطرون للاتصال بالخريجين من أجل التبرعات- إلى أحد الحاصلين على منحة دراسية قبل بدء العمل، ازداد حافزهم وجهدهم ونتائجهم (= مزيد من التبرعات) بشكل هائل.

من ناحية أخرى، من المهم التواصل مع المستخدم النهائي لمنتجك. على سبيل المثال، تبيع شركة والدي مواد لاصقة صناعية، والتي تستخدمها؛ على سبيل المثال، شركات صناعة السيارات لإصلاح مواد امتصاص الذبذبات في الأجزاء الداخلية. فإذا قابل الكيميائيون في المعمل مالك سيارة سعيدًا، أخبرهم أنه معجب للغاية بمدى صمت الأجزاء الداخلية بسيارته حينما يقود في الأرجاء، فإن هذا يُعد تحفيزا أكبر بكثير من تحدثهم لمدير التوريدات بمصنع السيارة.

حاول الوصول للأشخاص الذين يستفيدون من عملك في نهاية المطاف، وتواصل معهم. ثم احرص على تقديم شركائك في

العمـل لهم، وسـاعدهم على فعـل الأمـر نفسـه؛ حـتى تسـتطيع الاستيقاظ متحمسًا للعمل في اليوم التالي!

الدرس الثالث: اسأل نفسك سؤالًا بسيطًا لتظل ملتزمًـا بمبادئـك الأخلاقية.

هناك مئات الفرص المتاحة لي ولك للتصرف بشكل غـير أخلاقي يوميًّا؛ حيث نستطيع يوميًّا التملص من القواعـد النظاميـة بطـرق شـبه قانونيـة أو غـير قانونيـة. لكن معظمنـا لا يقـوم بـذلك، لأننـا نتحلى بمبــادئ أخلاقيــة. نــرغب جميعًــا في أن يرانــا الآخــرون كأشخاص صالحين يتخذون القرارات الصـائبة، ولا تسـاعد سـرقة السلع على رسم هذه الصورة.

مع ازدياد أهمية الأخلاق، خاصة في مجال المنتجات الاستهلاكية – مثل الأطعمة والملابس– فقد تنامت هذه الرغبة لـدى الشـركات، والـتي يـرغب موظفوهـا في رؤيـة مـدرائهم على قـدر كبـير من الأخلاق أيضًا. إذا كان مديرك يتصـرف بشـكل أخلاقي، فـإن لهـذا العديد من الفوائد لك ولجميع أفراد طاقم العمل.

أولًا، إن الانحياز لنظرية المعاملـة بالمثـل يجعلنـا نعامـل الآخـرين بشكل جيد إذا تلقينا منهم معاملة جيـدة. والأكـثر من ذلـك، فإننـا نرى قادتنا قدوة يُحتذى بها، ونرغب في تقليد سلوكهم الجيد.

سـواء كنت مسـؤولًا عن فريـق التسـويق بشـركة كوكـاكولا، أو مسؤولًا فقط عن ابنتيك، أو نادي الكتب المحلي بمدينتك، يمكنك دائمًـا الالـتزام بمبادئـك الأخلاقيـة؛ من خلال طـرح هـذا السـؤال البسيط عند اتخاذ كل قراراتك:

هل سأكون على ما يرام إذا مـا تم نشـر نتـائج قـراري بالصـفحة الأولى بصحيفة نيويورك تايمز غدًا؟

كيف يبـدو هـذا كمقيـاس للنزاهـة؟ ليس سـيئًا، أليس كـذلك؟ إذا كنت لا تمانع في نشر ما تقرره، أيًا كان، بأكبر الصحف العالميــة،

فمن المرجح أن قرارك يجتاز اختبار ما سيعتبره العـالم "الشـيء الصحيح الذي ينبغي فعله".

التأثير

يُعد هذا الكتاب الاختيار المفضل لإخصائي التسويق منذ تم إصداره عام 1984. يُقدم هذا الكتاب ستة مبادئ رئيسية تكمن خلف التأثير الإنساني، ويوضحها من خلال العديد من الأمثلة العملية. يحدد الكتاب ستة مبادئ قوية تؤثر على الطريقة التي نتخذ بها القرارات، ويسميها "سيالديني" الاختصارات، والتي إذا تم تفعيلها واستخدامها، سنصل إلى الاستنتاجات بشكل أسرع. بالتالي، فإن عقولنا تحب استخدامها، حتى عندما يتم استخدامها ضدنا؛ على سبيل المثال، لحثنا على شراء شيء ما.

إليك أكثر ثلاثة مبادئ أهمية بين الستة المشار إليها أعلاه:

1. يمكنك الانحياز لمبدأ المعاملة بالمثل؛ لبناء حساب كارما ضخم (كارما: هي مفهوم أخلاقي في بعض دول جنوب شرق آسيا).
2. الانحياز لفكرة الندرة يفيد أيضًا؛ حيث إننا نكره ضياع الفرص.
3. تعهد ببعض الالتزامات الصغيرة لتحفيز مبدأ الانحياز للمثابرة وتحقيق هدفك.

الدرس الأول: يمكنك الانحياز لمبدأ المعاملة بالمثل لبناء حساب كارما ضخم.

تخيَّل أن رجل الكهف "جروج" ظل قلقًا حيال البنجر اللذيذ الذي يمتلكه. لم يعطِ أيًّا منه لـ"جين" ولا للرجل الذي يسكن الكهف المجاور له، لأنه لا يرى فائدة له في ذلك.

بالتالي، فإنها لن ترد أبدًا الجميل بعمل عشاء كهفي لذيذ، ولا أنت، ولا أنا، ولا أي شخص.

لذا، لماذا يتشارك "جروج" البنجر الخاص به مع "جين"؟

الجواب بسيط؛ إنه مبدأ المعاملة بالمثل.

لقد علم أنه إذا أعطاها من البنجر الخاص به، فإنها ستدين له بمعروف.

رغم أن مبدأ المعاملة بالمثل يُعد أحد الأسباب الأساسية لوجودنا على قيد الحياة، فغالبًا ما يتم استخدامه ضدنا هذه الأيام.

فنحن نشعر دائمًا بأننا مجبورون على رد الجميل، ويعلم إخصائي التسويق هذا.

ليس هذا فحسب، فعادةً ما نحاول رد الجميل بطريقة أفضل.

تأمل هذه الدراسة التي أجرتها جامعة كورنيل عام 1971؛ حيث منح الباحث "جو" عبوة كوكاكولا بثمن 10 سنتات لبعض المشاركين (أوقات جيدة).

وحينما طلب "جو" بعد ذلك أن يشتروا له بطاقة اليانصيب، فالأشخاص الذين كانوا "يدينون له بمعروف" اشتروا بطاقات يانصيب بقيمة 50 سنتًا.

لا يُعد هذا فقط خمسة أضعاف ثمن الكوكاكولا، ولكنه أيضًا ضِعف المال الذي أُنفق على التذاكر في السيناريوهات التي لم يجلب فيها "جو" الكوكاكولا سلفًا.

هذه هي الحيلة نفسها التي استخدمتها حركة هار كريشنا لعقود؛ من خلال منح الورود للناس، وغالبًا ما يرفض إخصائي التسويق الحصول عليها.

مع ذلك، يمكنك أيضًا قلب الأمر.

بدلًا من جعل الناس يشعرون بالذنب بناًء على مبدأ المعاملة بالمثل، لما لا يتم فعل الأشياء الجيدة من دون أن يُطلب من أي من الطرفين؟

ابدأ في مساعدة الأشخاص الآخرين، وستبني حساب كارما ضخمًا من دون الحاجة للخدع.

الدرس الثاني: لأننا نكره ضياع الفرص، فالندرة تجعلنا نعمل.

ألا تكره ضياع صفقة جيدة؟ أعلم أنني قد أضعت بعض الصفقات على موقع Appsumo؛ لأنني لم أعمل بالسرعة الكافية.

إن حقيقة شعورك بالغضب الشديد من نفسك لعدم شرائك ذلك البنطال الجينز الأسبوع الماضي عندما كان هناك خصم كبير على سعره، أو عدم شرائك تلك البيتزا اللذيذة قبل نفادها ذلك اليوم، هو ما ينشط مبدأ الندرة.

نحن نقسو على أنفسنا كثيرًا لضياع الفرص، فالندم يُعد شعورًا قويًّا للغاية.

إن الأشخاص الذين يتم إخبارهم بوجود خصومات لفترة محدودة على بيع اللحوم يشترون كميات تعادل الثلاثة أضعاف؛ أو أكثر من ذلك، عندما يعلمون أنهم فقط من يعرفون عن تلك الخصومات.

أشعر بالأسى لرؤية كل تلك الندرة المزيفة على المواقع الإلكترونية حاليًّا؛ حيث يقوم المسوقون بعرض منتجاتهم الرقمية، موضحين عدًا تنازليًّا للأعداد، وعلامات توضح وجود عدد محدود من المنتج، وقرب المواعيد النهائية لوقف البيع. وكأنهم يعرضون معادن نفيسة أو بترولًا.

لذا انتبه جيدًا في المرة المقبلة التي تشترك فيها في قائمة بريد إلكتروني، ويصلك عرض صفقة "لمدة يومين فقط" بعد اشتراكك بفترة قصيرة. الغِ الاشتراك وأعد الاشتراك مرة أخرى، وستجد أن الحلقة تعاد من جديد.

تُعد محاولات التحيز للندرة من أكثر المبادئ المرفوضة على نطاق واسع. لذا حاول استكشافها أينما استطعت.

الدرس الثالث: عندما تتعهد ببعض الالتزامات الصغيرة، فإن هذا يعمل على تحفيز مبدأ المثابرة، ويساعدك على تحقيق هدفك.

تخيَّل أنك تجلس مرتجفًا على منشفتك على الشاطئ، ووجدت فجأة شخصًا ما يسرق راديو الشخص المجاور لك في أثناء عدم وجوده.

ماذا ستفعل؟

إذا كنت أمينًا، فربما لن تفعل شيئًا؛ مثلما هي حال أربعة من كل خمسة أشخاص.

الآن، تخيَّل للحظة أن جارك طلب منك قبل رحيله مراقبة أشيائه في أثناء غيابه.

هل ستترك اللص ينجو بفعلته؟ من المرجح أنك على الأقل ستقول شيئًا ما.

في دراسة قامت باختبار هذا السيناريو تحديدًا، 95 بالمائة من الأشخاص الذين التزموا بمراقبة أشياء الغير في أثناء غيابه، وصل الأمر إلى حد مطاردتهم للص.

الالتزام الصغير قد يحقق نتائج كبيرة؛ لأنه يحفز مبدأ التحيز للمثابرة.

هذا التحيز مفيد للغاية؛ لأنك تستطيع استخدامه لصالحك. على سبيل المثال، إذا تعهدت لنفسك بعدم ضغط زر إيقاف المنبه في الصباح فسترغب حقًا في الاستيقاظ.

وحينما تستيقظ يمكنك استخدام الوقت الإضافي في تطوير عادة صباحية رائعة.

استخدم التزامات صغيرة للبدء في تحقيق أهدافك، ثم اترك مبدأ التحيز للمثابرة يقودك بقية الطريق.

الفائزون: وكيفية نجاحهم

يقوم هذا الكتاب على سنوات من البحث والمقابلات الحوارية المكثفة مع مجموعة واسعة من الأشخاص الناجحين؛ لتقديم

مخطط لما يتطلبه الأمر للنجاح في الحياة اعتمادًا على الإستراتيجية، والقيادة، وبناء الفريق. إذا أردت أن تصبح رائد أعمال ناجحًا، عليك أن تقرر أولًا أن تصبح كذلك. ثم ستصبح كذلك. ليس لبعض العوامل الخارجية، ولكن ببساطة لأنك ستبدأ في فعل ما يقوم به رائد الأعمال، يوميًّا. هكذا هو الأمر. في اللحظة التي تتخذ فيها القرار، تقرر أن تصبح فائزًا.

يدور هذا الكتاب حول اتخاذ هذا القرار. إليك ثلاثة دروس حول الفائزين:

1. الفائزون لديهم ثلاث أدوات في حافظتهم؛ الإستراتيجية، والأغراض، وأساليب التنفيذ.
2. يخشى الفائزون للغاية من الخسارة، حتى إنهم يسعدون ويرحبون بعدم الراحة لتجنب الخسارة.
3. في الأزمات، ينسى الفائزون كل شيء لا يمكنهم السيطرة عليه.

الدرس الأول: الأدوات الثلاث الخاصة بالفائزين هي الإستراتيجية، والأغراض، وأساليب التنفيذ.

قام "ألستير كامبل"، مؤلف هذا الكتاب، باختيار ثلاثة أشياء يحتفظ بها الفائزون في جميع الأوقات:

- غرض واقعي.
- إستراتيجية ثابتة.
- مجموعة من أساليب التنفيذ.

الغرض هو هدفك، مثل البطولة التي تريد الفوز بها، أو الوزن الذي تريد فقده، أو الدخل الشهري الذي ترغب في تحقيقه. من المهم أن يكون هذا الغرض واقعيًّا ومحددًا. لا تقل أرغب أن

"أصبح نحيفًا"، قل أرغب في "خسارة 15 رطلًا". لكن لا تقل 50 رطلًا؛ فكون هدفك موضوعيًّا سيسمح لك باختيار إستراتيجية جيدة لتحقيقه.

الإستراتيجية هي الـ"كيفية" طويلة المدى لتحقيق الفوز. لا يمكنك تغيير إستراتيجيتك بين يوم وآخر، وإلا أصبحت بلا قيمة. على سبيل المثال، إذا كنت ترغب في التدريب لفترة أطول، وتناول قدر أقل من الطعام، فعليك الالتزام بهذا الشعار خلال الأشهر الستة التالية. لا تنتقل لإستراتيجية زيادة فترات النوم أو أي إستراتيجية أخرى بعد أسبوع.

أخيرًا، تخضع الإستراتيجية لأساليب تختارها لتنفيذ إستراتيجيتك. على سبيل المثال: فيما يخص التدريب لفترة أطول، يمكنك الاشتراك في إحدى الصالات الرياضية، ووضع جدول تمارين لمدة ساعة، ثلاث مرات أسبوعيًّا. وبالنسبة لتناول قدر أقل من الطعام، يمكنك أن تحدد تناول 2000 سعر حراري يوميًّا. هذه الأساليب هي الخطوات الصغيرة التي تقوم بها كل يوم وأسبوع، وهي عرضة للتغيير كثيرًا.

طالما كان الأسلوب يعمل بشكل جيد في تنفيذ إستراتيجيتك بطريقة تقربك من هدفك، فاستمر في استخدامه. لكن إذا لم يحقق هذا، فتخلَّ عنه، وجرب أسلوبًا آخر من دون تغيير إستراتيجيتك.

الدرس الثاني: يخشى الفائزون للغاية من الخسارة، حتى إنهم يسعدون ويرحبون بعدم الراحة لتجنب الخسارة.

يقضي معظم الناس حياتهم في المرحلة الأولية من الرغبة؛ يقولون إنهم يريدون شيئًا ما، لكنهم فقط يريدون أن يريدوه. ماذا يعني هذا؟

يعني أنهم يريدونه بما يكفي فقط لادعاء أنهم يريدونه، لكنهم لا يريدونه لدرجة أن يتأذوا لعدم محاولة تحقيقه. بالنسبة لهم، ألم القيام به يفوق ألم عدم القيام به.

لكي تصبح فائزًا، عليك الوصول لهذه المرحلة من الألم وعبورها. في صيف عام 2000، كان "مايكل فيليبس" مستعدًا لخوض منافسات الأوليمبياد. شعر بأنه مستعد بكل الطرق؛ جسديًّا وعقليًّا وعاطفيًّا. وقد انضم بالفعل للفريق، وبدأ بمنافسات 200 متر فراشة، وانتهى به الأمر في المركز الخامس.

مع خسارته لمحاولته الأولى في الحصول على ميدالية أوليمبية شعر بالرعب من عدم منحه فرصة أخرى للمحاولة. لم يُطق تحمل فكرة الخسارة. لذا عاد مرة أخرى، وعمل بشكل أكثر جدية من ذي قبل، وحقق ثماني ميداليات أوليمبية (ست ذهبية واثنتان برونزيتان) في أوليمبياد صيف 2004.

إذا كنت لا تزال تشعر بالراحة الشديدة، وكأن الحياة تبدو وكأنك فائز بالفعل، ولا تمثل الخسارة أي تهديد، ضع نفسك تحت ضغط.

ابتعد عن منطقة الراحة الخاصة بك، وفكر في خسارتك الكبيرة المحتملة التالية، واجعل هذا يُحفزك على اتخاذ إجراءات.

الدرس الثالث: حينما تحدث أزمة، يبتعد الفائزون عن كل شيء لا يستطيعون السيطرة عليه.

نحن نستخدم كلمة أزمة بشكل تحرري. ليس من الأزمات ألا يبدو شعرك جيدًا، أو أن يصف ترامب هيلاري بـ"الشيطان"، أو ألا يقدم مطعم البيتزا المفضل لك الخدمة بعد العاشرة مساءً.

ولكن عندما ينام رئيس أمريكي مع إحدى المتدربات فهذه تُعد أزمة. الفرق بين الأزمة الزائفة والأزمة الحقيقية –مثل هذه

الأزمـة– هـو أن الأزمـة الحقيقيـة قـد تقـودك إلى الحضـيض إذا سيطرت عليك وجعلتك تتخذ قرارات خاطئة.

إذن كيف تتخذ قرارات صـائبة في مثـل هـذه الأوقـات؟ أن تبتعـد عن كل شيء خارج سيطرتك، وتركـز على الأشـياء القليلـة الـتي يمكنك بالفعل التأثير عليها. من خلال هذا فإنك تنتهج منهجًا رصينًا (منهج ستويك) تجاه الأمور. وهذا بالفعل ما فعله كلينتون.

لم يستطع السيطرة على وسائل الإعلام، أو ردود أفعال الجمهور عندما تم نشر هذا الأمر، ولكنه كان يسـتطيع الاسـتمرار في أداء وظيفته، على سبيل المثال، مواصـلته لمباحثـات مـع طـوني بلـير حول وضع السلاح النووي الروسي. لم يكن كلينتـون ليتهـرب من المسـاءلة في النهايـة، لكنـه اسـتطاع إدارة الموقـف بأفضـل مـا يمكنه.

من نقل الجبن خاصتي؟

يُقدم هذا الكتاب حكاية رمزية يمكن تطبيقها مباشرةً على حياتك الخاصة لكي تتوقف عن الخوف مما قد يحدث لاحقًا، وأن تستبدل به الازدهار في بيئة من التغير وعدم اليقين. يحكي الكتاب حكاية قزمين وفأرين في متاهة؛ حيث تُمثل كل شخصية موقفًا مختلفًا تجاه التغيير مع وجود الجبن كرمز لما نعتبره نجاحًا.

إليك ثلاثة دروس عن الجبن، وما ينبغي فعله عندما ينقل شخص ما الجبن خاصتك:

1. التفكير المفرط في الجبن قد يُصيبك بالعجز، لذا ابدأ البحث.
2. لا شيء يدوم للأبد، لذا ترقب التغيرات المقبلة.
3. يوجد دائمًا جبن جديد يمكن الحصول عليه، وفي اللحظة التي تبدأ فيها التحرك تبدأ الأمور في التحسن.

الدرس الأول: توقف عن التفكير المفرط في الجبن خاصتك، وابدأ السعي للحصول عليه.

يدعى الفأران داخل متاهتنا "سنيف" و"سكاري". وهما يقضيان معظم أوقاتهما في الجري صعودًا وهبوطًا في أروقة المتاهة بحثًا عن الجبن؛ يذهبان للزوايا ويركضان تجاه النهايات بحثًا عن الجبن. وإذا لم يجداه، يستديران ويعودان للبداية من جديد. هذا هو نمطهما. وفي حين أنه يبدو نمطًا غير منظم وغير عقلاني إلا أنه يوفر لهم الكثير من الوقت والطاقة.

في حين يقضي القزمان "هيم" و"هاو" يومهما أيضًا في البحث عن الجبن في المتاهة. ولكن ليس لأنهما يشعران بالجوع؛ لقد اعتقدا أن عثورهما على الجبن سيجعلهما يشعران بالسعادة والنجاح. مع ذلك، بسبب عقليهما المعقدين، فهما يفكران كثيرًا في:

- كيفية العثور على الجبن بأسرع طريقة.
- ما أفضل إستراتيجية لاجتياز المتاهة.
- كيفية تتبع هذه الإستراتيجيات
- كيف سيبدو العثور على الجبن.
- متى سيعثران عليه في النهاية.

وبالطبع يتساءلان في كل مرة يذهبان إلى زاوية ويجدانها فارغة، إذا ما كان هناك جبن في المتاهة من الأساس أم لا.

ينطبق الأمر نفسه على الحياة؛ فكل دقيقة تقضيها في التساؤل عما يبدو عليه النجاح، وكيفية تحقيقه، وإذا كان من الممكن تحقيقه أم لا، وكيفية شعورك في المستقبل؛ هي دقيقة لم يتم استغلالها للعمل على تحقيق النجاح. إن الإنسان كائن معقد، ولكن هذا لا يعني جعل كل شيء معقدًا.

كن أكثر مثل الفأر وابدأ فقط في الركض!

الدرس الثاني: حتى أكبر كمية من الجبن لن تدوم للأبد؛ لذا حاول رؤية التغير المقبل.

وجد "سنيف" و"سكاري" مخبأ كبيرًا للجبن في القطاع C. ورغم أنهما استمتعا بقضم القليل منها كل يوم، فإنهما كانا يترقبان الأمور. أخذت كمية الجبن في الانخفاض ببطء، ولكن بثبات كل يوم. وحينما أدركا أن الجبن على وشك الانتهاء، قررا التحرك من تلقاء أنفسهما، وسرعان ما عثرا على قطعة جبن ضخمة في القطاع N.

مع ذلك، عندما وجد "هيم" و"هاو" القطاع C استقرا هناك، وسرعان ما اعتادا على الوضع الراهن الجديد. وسرعان ما أصبح مهرجان الجبن اللذين انغمسا فيه مركز حياتهما كل يوم، حيث إنهما اعتقدا أنها مكافأة عادلة لعملهما الشاق. لقد كانا مشغولين بالجبن؛ لدرجة أنهما لم يلاحظا الكيفية التي كانت تختفي بها الجبن، قطعة بعد أخرى، وكيف أن بعض جوانبها أصبحت متعفنة.

وفي صباح يوم ما، استيقظا ليجدا أن شخصًا ما قد نقل الجبن خاصتهما.

أصاب ذلك الأمر "هيم" و"هاو" بالحزن والإحباط والشعور بعدم العدل والاستهانة. وبدلًا من السعي للعثور على جبن جديد، ظلا يعودان للقطاع C مرارًا وتكرارًا، حتى أصبحا أكثر جوعًا وضعفًا.

لن يصمد أي قدر من الجبن للأبد. ودائمًا ما يحدث التغيير، عاجلًا أم آجلًا. فبدل من خداع نفسك بأن الأمور ستظل كما هي للأبد ترقب دائمًا حدوث التغيير.

الدرس الثالث: لا تقلق، هناك دائمًا جبن جديد يمكن العثور عليه. ففي اللحظة التي ستبدأ فيها التحرك ستتحسن الأمور.

إن أفضل شيء بشأن الجبن ليس أنه بمجرد العثور عليها ستتحسن حياتك، ولكن أنه دائمًا ما يوجد المزيد من الجبن الذي يمكن العثور عليه. في نهاية المطاف شعر "هاو" بالتعب جراء البقاء كما هو، وقرر البدء في البحث عن جبن جديد بنفسه.

حينما بدأ في التحرك، تحسن وضعه على الفور. حسنًا، لقد عثر فقط على أجزاء وقطع من الجبن هنا وهناك في البداية، ولكن هذا كان أفضل بكثير من عدم القيام بشيء والعجز نتيجة الخوف. حينما تجد الشجاعة للتقدم للأمام رغم مخاوفك لن تصبح قبضة الخوف قوية عليك كما كانت في البداية.

أدرك "هاو" أن المخاوف المتراكمة في عقله كانت أسوأ بكثير من أكبر التحديات التي قابلها. ومع التحلي بالثقة، ظل يستكشف المتاهة حتى عثر في النهاية على "سنيف" وسكاري" في القطاع C؛ حيث تشارك ثلاثتهم في الجبن الجديد الذي عثروا عليه.

مبادئ النجاح

يُقدم هذا الكتاب، بشكل مكثف خلال ستة أقسام، 64 درسًا تعلمها "جاك كانفيلد" في أثناء رحلته، ليصبح رائد أعمال ناجحًا ومؤلفًا ومدربًا ومتحدثًا. ستساعدك هذه الدروس على تغيير عقليتك، وتحمل المسؤولية، والتحكم في حياتك الخاصة. بالتالي، يمكنك أن تنتقل مما أنت عليه إلى ما ترغب أن تصبح عليه.

إن هذا الكتاب هو نتاج 40 عامًا من عمل "جاك" في تحفيز الناس واستخلاص دروس من حياته الخاصة، وبالتالي خلق إرث يمكن للناس التعلم منه بعد فترة طويلة من رحيله.

إليك ثلاثة دروس:

- توقف عن الشكوى.
- استغل عطلة أسبوعية لإنهاء كل الأعمال غير المكتملة على جدول أعمالك.
- يمكن أن تموت بسبب الأفكار السلبية، لذا فكر بإيجابية.

الدرس الأول: توقف عن الشكوى.

أتذكر مثال الأمس؛ حيث دولاراتك عبارة عن ركاب في حافلة؟ هذا المثال ينطبق تمامًا على هذا الدرس؛ أنت مدير حياتك الخاصة.

لا توجد طريقة لإنكار ذلك، لكن هذا ما تقوم به الشكوى بالضبط. في كل مرة تلوم فيها الحكومة أو مديرك أو الاقتصاد فقط لأنك لم تحقق ما ترغب فيه، يكون هناك شخص واحد مخطئ؛ أنت.

على سبيل المثل، إذا كنت تعتقد أنك لا تحصل على الراتب المناسب فقط لأنك لا تستطيع توفير نفقات القيام برحلة، اطرح سؤالًا على نفسك: كيف أنفقت آخر 500 دولار حصلت عليها كمنحة أو علاوة أو مكافأة نهاية العام. هل اشتريت تلفازًا جديدًا؟ ماذا لو استثمرت ذلك المبلغ في أحد الصناديق الاستثمارية بدلًا من شراء التلفاز – ربما كان هذا الاستثمار هو ما كنت تحتاج إليه لتوفير نفقات هذه الرحلة بعد ثلاث سنوات.

ماذا تفعل، أو لا تفعل، لينتهي بك الأمر في هذا الوضع؟

في كل مرة ترغب في الشكوى، اسأل نفسك هذا السؤال بدلًا من ذلك، وستبدأ ببطء في السيطرة على نفسك وتحمل المسؤولية تجاه اختياراتك.

الدرس الثاني: اتخذ قرارات في مشروعاتك غير المكتملة في عطلة أسبوعية واحدة.

أنا مذنب جدًّا في هذا. كم عدد مشروعاتك غير المكتملة؟ فكر في العمل، وهواياتك ومشروعاتك الجانبية، وأصدقائك الذين كان عليك التواصل معهم منذ فترة طويلة. منذ عيد الميلاد ولديّ مفكرة تذكيرية على هاتفي الجوال لتذكرني بالاتصال بصديق قديم؛ مرت أربعة أشهر الآن ولم أتصل به!

لديّ لوحة كاملة من المشروعات المحتملة التي لم أعمل عليها، وأراهن أن حياتك لا تختلف كثيرًا عني.

لدى "جاك" اقتراح عبقري لحل هذه المشكلة. يُسميها عطلة نهاية أسبوع لإنجاز جميع المشروعات المتأخرة.

استعرض جميع قوائمك وأفكارك ومشروعاتك وعلاقاتك والأشياء الواجب عليك فعلها، واتخذ أحد الإجراءات الأربعة التالية لتطبيق كل واحد منها.

- افعلها.
- فوضِّها.
- أجِّلها.
- تخلص منها.

إن مجرد اتخاذ قرار بشأن كل بند موجود على قائمتك سوف يخفف العبء الذهني على عقلك، ويحرر الكثير من مساحة التفكير الثمينة لديك. سواء قررت تأجيل الأمر حتى يونيو، أو

تسليمه لشخص آخر ليقوم به أو إلغاء المشروع تمامًا، فمـا دمت تختار بوعي، ستشعر بتحسن كبير.

أن تقوم بتنفيذ مشـروعي تـأمين أفضـل بكثـير من البـدء في 15 مشروعًا والتوقف في منتصـف الطريـق. لـذا تعلم هـذا الـدرس، وتمتع بتلك الراحة الناجمة عن تطبيقه، ممـا يسـمح لـك بـالتركيز على الأمور المهمة حقًّا.

الـدرس الثـالث: فكـر بإيجابيـة، لأن أفكـارك قـد تعـني الحيـاة أو الموت.

فيما يلي مثال لبيان ما قد تُمثله طريقة تفكيرك من أهمية.

كـان "نيـك سـيتزمان" عامـل بنـاء بالسـكك الحديديـة. وفي أحـد الأيام، غادر جميع زملائه العمل مبكـرًا. وبـدون عمـد تم احتجـازه داخل شاحنة التبريد. وبالطبع لم تكن هناك فائدة من كل الصراخ والضوضاء التي أصدرها. ولم يستطع أحد سماعه.

لم تفارق عقله فكرة التجمد حتى الموت. في ظل خوفه وفقدانه الأمل، بـدأ "نيـك" في حفـر كلمـات وصـيته الأخـيرة على أرضـية الشاحنة، مستخدمًا سكينًا، تاركًا بذلك رسالة وداع للعالم. وليقينه بذلك، عندما جاء زملاؤه في اليوم التالي وفتحوا الشـاحنة وجـدوا "نيك" ميتًا. أثبت تقرير تشريح الجثة أنه قد تُوفي بسبب انخفاض درجة حرارة الجسم.

لكن الشـاحنة لم تقم فعلًا بالتبريـد؛ حيث لم يتم تشـغيل نظـام التبريد. ودرجة الحرارة داخل الشـاحنة لم تنخفض أبـدًا تحت 50 فهرنهايت (أو 13 درجة مئوية).

لمجرد انهياره وتفكيره بأنه سيموت فقد مات بالفعل.

تبدو هذه القصـة مخيفـة، ولكنْ لهـا أيضًـا جـانب إيجـابي؛ ينطبـق الأمـر نفسـه في الاتجـاه العكسـي. إذا كنت تحب نفسـك بشـدة فانظر لمفاهيمك الخاطئة عن نفسك (مثل التفكـير بأنـك سـمين

أو كسول) على حقيقتها –المخـاوف– وسـيمكنك حينهـا تجاوزهـا، والسماح للتفكير الإيجابي بدفعك تجاه حلمك.

لذا احذر من أفكارك، فهي مهمة أكثر مما تعتقد.